

Farlige opgaver kræver sin pumpe

Lugte, giftgasser, opløsningsmidler, og støv. Der er blot nogle af de miljøbelastende elementer, som LESNI hjælper sine kunder med at skaffe sig af med på en forsvarlig måde. LESNI er en dansk virksomhed, der leverer højteknologiske luftrensingsanlæg til kunder i hele verden. Og når der skal pumpes væsker i anlæggene, er det i 95 % af tilfældene en Grundfos pumpe, der er installeret.

Nu til dags er en del af de pumper CRN MAGdrive-pumper. Men første gang LESNI ville installere en CRN MAGdrive-pumpe hos en kunde, skulle der en del overtalelse til.

Udrensning af farlige gasser

Kunden leverer sterile produkter til bl.a. hospitaler og steriliserer produkterne ved hjælp af gassen EtO (ethylenoxid), som dræber bakterier på fx operationsudstyr.

"Det er en let flygtig gas, som forsvinder fra produkterne, når de er blevet steriliseret, men som skal renses ud af luften, da den er giftig for mennesker. Den dræber menneskets modstandsbakterier," forklarer Jan E. Sørensen Hjort, der er administrerende direktør hos LESNI. Den løsning, som LESNI har leveret til kunden, renser afkastluft indeholdende EtO. Det er en proces, som blev brugt meget for nogle år siden, og som nu er på vej tilbage. "Det er en rensningsproces, der har vundet indpas igen bl.a. på grund af den rensningsapplikation, vi producerer hos LESNI. Og vi lover en rensningsgrad på 99,99 %," fortæller Jan E. Sørensen Hjort.

Eksplodingsfarligt område

Da der er tale om et eksplosionsfarligt produktionsområde – et såkaldt ATEX-område – er det vigtigt, at pumperne ikke lækker. Der gælder helt specielle regler for ATEX-områder, og hvis der slipper gas ud, skal der iværksættes en evakuerings- og rensningsplan. Og LESNIs kunde havde store udfordringer med at få pumperne til at forblive tætte samtidig med, at pumpernes levetid ikke var særlig lang.

"Kunden havde en pumpe med dobbeltmekanisk akseltætning og spærrevæske. Det var både en dyr og besværlig løsning. Og det var omstændeligt at få løsningen til at leve op til ATEX-kravene," siger Mikael Zacho Jensen, der er salgssingeniør hos Grundfos. "Jeg bragte derfor en ny løsning på banen overfor LESNI, nemlig den magnetdrevne CRN MAGdrive, som ingen akseltætninger har, hvor der kan opstå lækage. Derfor kunne vi pumpeteknisk lave løsningen så hele installationen var fuldstændig tæt. Det var såvel økonomisk som teknisk en meget bedre løsning."

I første omgang ville LESNIs kunde dog ikke være med til at installere en CRN MAGdrive. De sagde lige ud, at den løsning troede de ikke på. Men Mikael Zacho Jensen var overbevist om, at det var den rigtige løsning. Så Grundfos kom med et tilbud, som kunden lod sig friste af.

Fuld tilfredshed eller pumpen tilbage

Jan E. Sørensen Hjort fortæller om forløbet: "Grundfos foreslog, at kunden kunne prøve CRN MAGdrive på applikationen, og hvis de så hellere ville have den gamle pumpe tilbage, ville Grundfos skifte den tilbage for egen regning. Og det fik kunden til at sige ja. Vi installerede CRN MAGdrive på kundens applikation og har ikke hørt fra dem siden. Det er nu 6 år siden, og der har ingen utætheder været, og pumpen har ikke fejlet en eneste gang," siger Jan E. Sørensen Hjort. "Det er et superprodukt til ATEX-områder."

Nu kræver kunderne det selv

Så CRN MAGdrive pumper bestod sin første prøve på EtO, og i dag bruger LESNI også pumperne på andre typer af applikationer i eksplosionsfarlige områder. Til dato har LESNI flere end 30 CRN MAGdrive-pumper kørende i ATEX-områder. Der har ikke været én eneste reklamation, og ingen pumper er blevet skiftet ud til dato.

"Det var den første kunde, hvor vi turde installere denne pumpe. På det tidspunkt var pumpen ikke blevet anvendt så meget i ATEX-områder. Men det har vist sig at være en superpålidelig pumpe," siger Jan E. Sørensen Hjort. "Og det sjove er, at det nu er blevet et krav fra denne type kunder, at det er CRN MAGdrive-pumpen der følger med applikationen."

Mikael Zacho Jensen arbejdede under hele forløbet tæt sammen med LESNI, og det er kendetegnende for Grundfos' samarbejde med kunderne. "Vi fører en tæt dialog, hvor vi sætter os ind i kundens applikation. Det betyder, at vi, som i dette tilfælde, nogle gange kommer med en løsning, som er anderledes end hvad kunden egentlig havde forventet – men som er den rigtige løsning."

LESNI fortsætter det tætte samarbejde med Grundfos, når det drejer sig om at vælge de rigtige pumper til deres rensningsapplikationer. "Grundfos er inde over samtlige dimensioneringsopgaver med mindre, der er tale om genvalg af den samme type pumpe. Grundfos er en samarbejdspartner – ikke kun en leverandør. Vi sparrer altid med Grundfos om valget af pumper til nye applikationer, og Grundfos er en hjørnesten i det vi laver," slutter Jan E. Sørensen Hjort.

Læs også historien på www.grundfos.dk

Yderligere oplysninger om løsningen

Mikael Zacho Jensen
Key Account Manager, Industri
21 18 09 99
mzjensen@grundfos.com

Har du spørgsmål eller behov for yderligere materiale, bedes du kontakte:

Iben Sommer Donslund
Marketingchef
87 50 50 25 / 20 34 56 24
isommer@grundfos.com

GRUNDFOS DK A/S
Martin Bachs Vej 3
8850 Bjerringbro
www.grundfos.dk